

賃貸不動産管理業を応援する

スキルアップ&サポート会報誌

CONTENTS

- 新年のご挨拶 02
- 《特集1》
2019年 賃貸住宅市況の展望 03
- 《特集2》
これならできる！耐震診断・耐震補強リフォーム 05
- 《連載》伸びる人材育成、増える経営戦略 08
- 《法律相談》知っておきたい賃貸管理の法律知識Q&A 10
- 《入居者に支持される設備》
第14回 TVモニター付きインターホン 11
- 《連載》
空室対策の具体的なリフォーム事業の取り組みかた 12
- 賃貸管理PICK UP NEWS、協会インフォメーション 14

全宅 管理

VOL.26 2019.Winter

Vol.26 ▶ 特集1

2019年 賃貸住宅市況の展望

Vol.26 ▶ 特集2

これならできる！ 耐震診断・耐震補強リフォーム

一般 全国賃貸不動産管理業協会
社団法人

「住まう」に、
寄りそう。





『「住まう」に、寄りそう。』を目指して



一般社団法人
全国賃貸不動産管理業協会
会 長 佐々木 正勝

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

会員各位におかれましては、お健やかに新年をお迎えのことと大慶に存じます。昨年、関係各位におかれましては、全宅管理の各種事業に深いご理解とご協力、そして過分なるご支援により、円滑な組織運営ができましたことに衷心より感謝申し上げます。

昨今の不動産業界で賃貸管理に関しては、既存の空き室の有効活用、適正な管理等が求められているところであります。複雑多様化する社会ニーズの変化に伴い、今後、賃貸不動産管理業の重要性が高まっていくとともに、賃貸不動産管理業者の担う役割はさらに大きくなってきており、今まで以上に資産の管理・運用に関する知識や技術・能力が求められることとされます。また、民法及び関連法令改正や住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する一部改正法の施行等、セーフティネット強化に向けた施策への対応も急務であると考えます。

このような状況の中、私ども全宅管理は賃貸不動産管理業のプロ集団、 Opiniオンリーダーとして、地域社会への貢献、賃貸不動産管理業の適正化に向けた様々な取り組みを実施するとともに、昨年は本会スローガンとして『「住まう」に、寄りそう。』を発表し、会員の皆様にはステッカーを配布する等の周知を行いました。今後も、物件オーナーや入居者を含めた各地域の皆様浸透していくよう、PRしていきます。

賃貸不動産管理業の適正化に向けた具体的な取り組みとして、国土交通省が開催する「賃貸住宅管理業等のあり方に関する検討会」等の会議に委員を派遣し、意見具申を行いました。

また、会員向けクラウド型賃貸管理ソフト「全宅管理業務支援システム」を2016年より提供しており、提供開始以来、多くの要望が寄せられて

いたシステムの無料体験キャンペーンを昨年10月より期間限定で実施し、大変多くのお問合せと利用申込みをいただく等、会員の皆様の関心の高さを感じ取ることができました。

さらに、「賃貸住宅フェア2018 in東京」に出展し、本会の事業案内を行うとともに、業界団体セミナー会場において「賃貸管理業務で得る情報の重要性とその活用方法」「賃貸管理実務と法律との関連性」のテーマで講演を行い、多くの方にご聴講いただきました。

会員の資質向上を目的とした会員研修については、2017年の本会ホームページリニューアルに合わせてWeb研修ページを開設し、本会のオリジナル研修動画「オーナーカルテ活用術」「賃貸管理に係わる民法（債権法）改正のポイント」「賃貸物件写真撮影 基本のき」を公開しておりましたが、昨年11月より研修動画を500本以上増加し内容を充実させた、インターネット・セミナーページとしてリニューアルいたしました。

また、研修事業の一環として、各地域における商習慣の違いによる管理業務上の課題等の現状を把握し、本会事業の参考とすることを目的に「タウンミーティング」を山形県及び熊本県において開催し、好評をいただきました。

会員数が6,100社を超えた状況の中、昨年は山口県支部の設立、千葉県支部設置の承認がなされました。今後も更なる強靱な組織の確立に向けた事業展開を図るとともに、全宅連、都道府県宅建協会、ハトマーク支援機構等と連携し、賃貸不動産管理業の適正化に向け、国土交通省等各種関係機関とも協議を重ねてまいります。

最後に、皆様方のますますのご繁栄とご健勝をお祈り申し上げて、新年のご挨拶とさせていただきます。

2019年 賃貸住宅市況の展望

新年あけましておめでとうございます。本稿をお読みの時期は、新しい年を迎えて気分一新やる気がみなぎっている頃だと思います。

ここでは、2018年の賃貸住宅市況の振り返りと2019年の展望について、データを用いていくつかの角度から検討してみたいと思います。

執筆：吉崎 誠二（よしざき せいじ）

社団法人 住宅・不動産総合研究所 理事長、不動産エコノミスト。早稲田大学大学院修了。（株）船井総合研究所上席コンサルタントなどを経て現職に就き、主に企業向けコンサルテーション、データ分析、市場予測などを行う。著書に『データで読み解く 賃貸住宅経営の極意』（芙蓉書房出版）、『2020年 大激震の住宅不動産市場』（朝日新聞出版）などがある。

2018年の不動産市況を振り返る

2018年の不動産市況は、そろそろピークアウトが近いのでは……と言われつつも、「概ね横ばい」というムードでした。不動産市況を何で見れば、色々な見解がありますが、私が注視しているものの1つが「中古マンション価格」の動向です。

図表1は、首都圏における中古マンション価格の動向（月別）です。これを見ると2013年年初から上昇を続けていましたが、ここに来て横ばい傾向です。ただ、下がってきているという状況でもありません。

一方、地価（住宅地）は上昇基調が続いています。首都圏などでは、上昇率はそれほど大きくはありませんが5～6年という長期スパンで上昇しています。2018年には全国平均でも上昇になっています。これだけの長期期間の上昇はバブル期なみです。

図表1：首都圏中古マンション市場成約状況の推移



公益財団法人 東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」より作成

2018年の貸家着工数は……

貸家着工数は、土地活用でのアパート（賃貸住宅）建設や都市部での投資用マンション等が主です。その数は2012年から上昇に転じ、低金利が続いている状況に加えて、2014年の消費税増税、2015年の相続税改正などの追い風もあって、2017年まで6年連続のプラスとなっています。

しかしながら、2017年の6月以降、2018年7月までは14カ月連続で前年同月比マイナスとなっています。

図表2：貸家着工戸数

	2017年											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
戸数	31,684	30,842	33,937	36,194	32,956	35,967	36,365	34,968	37,521	38,017	37,508	33,438
前年同月比	12.0	6.8	11.0	1.9	1.6	-2.6	-3.7	-4.9	-2.3	-4.8	-2.9	-3.0
	2018年											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月			
戸数	28,251	29,420	29,750	35,447	31,083	34,884	35,847	35,457	35,350			
前年同月比	-10.8	-4.6	-12.3	-2.1	-5.7	-3.0	-1.4	1.4	-5.8			

国土交通省「住宅着工統計」より作成

います。執筆時（2018年11月下旬）では、2018年の1年間の総数はわかりませんが、今の推移だと、昨年よりもマイナス4～5%程度になるものと思われるます。

2019年の賃貸住宅着工数の展望は？

2019年10月に控える消費税増税の経過措置は2019年3月末までですが、今回の増税による駆け込み需要はあまり起こらない、あっても少しだと思います。前回の5%から8%への増税の際に、その後10%に上げると公表していましたので、その時に駆け込み分は先食いしたと思われます。

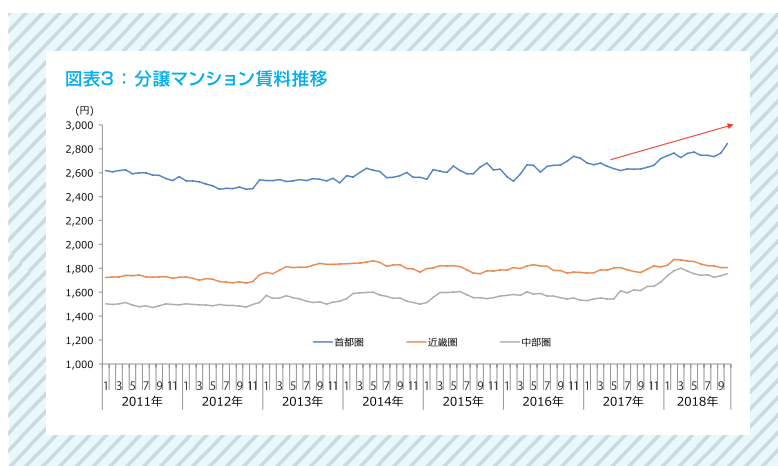
また、金融機関の融資審査の厳格化が進んでおり、賃貸住宅投資における長期想定賃料や長期空室率の見込みをきちんと査定することで、融資が下りない事案が増えているようです。こうしたことから、長期的な賃貸住宅需要が見込みにくいエリアにおける審査が厳しくなり、地方都市の貸家着工数は引き続き減ると思います。都市部では概ね横ばい、地方都市でやや減少、全体ではマイナスになると思います。

住宅賃料の動向とこれから

賃貸住宅関連企業の方々と定期的に市況について話す機会がありますが、2017年以降、高級分譲マンションの賃料が高止まりしているようです。

図表3の分譲マンション賃料推移を見ると首都圏での分譲マンション賃料が2017年以降上昇しているのがわかります。

背景には、中古マンション（あるいは新築マンション）を



（※東京カンテイ「分譲マンション賃料」より作成）

購入しようとしている方が、現在の高値を敬遠し、購入を控えている状況があるようです。中古・新築マンションともに、価格上昇は止まる気配ですが、下落の気配もあまり見られないので、もうしばらく首都圏分譲マンション賃料は好調が続くと思います。また、地方都市においても、街を代表するようなマンション（例えば、駅前再開発により建てられたタワーマンション）では同様だと思われます。

ご承知のように、賃料には「遅効性」という特徴があります。市況の波、価格上昇の波にやや遅れて、変化が起こるというものです。図表1で見たように、首都圏中古マンション価格は2012年の後半～2013年初めごろから上昇基調にありました。それからじわじわと賃料上昇の兆しは見えていましたが、2017年頃からはっきりと賃料上昇基調が見えました。2019年の賃料は、都市部を中心に概ね上昇基調にあると考えています。もし仮に、マンション価格が下がったとしても、「賃料の粘着性」から、賃料下落はその2年後くらいになると思います。こうして考えると、2019年～2020年の賃料状況は上昇、市況が悪化しても横ばいだと思います。また、空室率についてですが、需給バランスの崩れている（供給過剰な）エリアを除いて、空室が増えているような状況にはありません。逆に、近年は賃料上昇に伴い、空室率は減少基調にあります。この傾向は2019年も続くと思います。

まとめ

2019年の不動産市況は、金利動向が現状を維持し低水準が続くならば、市況に大きな変化（上向き、悪化する）はなく、「横ばい」状況だと思われます。ただ、不動産関連企業においては、これまで続いた「みんないい状況」から、「調子がいい企業もあれば、そうでない企業もある」状況になると思います。こうした時期は、やはり顧客との関係、業者間において、信用力・信頼力が、さらなる成長の決め手になるのかもしれません。

これならできる! 耐震診断・耐震補強リフォーム

全国各地で断続的に起きる地震の影響で、旧耐震基準で建てられた住宅の耐震不足が懸念されています。しかし、知識不足や金銭的な問題で、実際に耐震診断や耐震改修工事に踏み出せないオーナーさんも多いようです。そこで今回は、自分でもできる簡易耐震診断や工事費用のことなど、耐震診断の基本についてご紹介します。

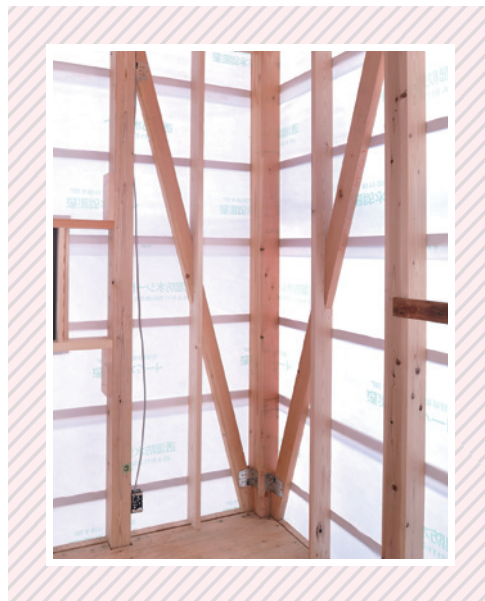
執筆：齊藤 広子(さいとう ひろこ)

横浜市立大学国際総合科学部まちづくりコース不動産マネジメント論担当教授。博士(学術、工学、不動産学)。住まい学、住環境管理学、居住のための不動産学を専門とする。著書に『初めて学ぶ不動産学』(市ヶ谷出版)、『住環境マネジメント～住宅地の価値をつくる～』(学芸出版社)など多数。

1981年が分岐点? 新・旧耐震基準

「1981年より前につくられた建物は旧耐震基準のものであるので、耐震診断をしてください」といわれることがあります。この背景には、1978年の宮城県沖地震による建物の被害を受けて、1981年に建築基準法が改正され、新耐震基準が導入されたことがあります。これにより、新しい基準に沿ってつくられた建物を新耐震基準によるものとし、それ以前の建物を、旧耐震基準によるものとしています。

具体的には、旧耐震基準によって建てられたものは、震度5程度の揺れでも建物が倒壊せず、破損したとしても補修することで生活が可能な構造基準として設定され、新耐震基準では、震度6強～7程度の揺れでも倒壊しないような構造基準として設定されました。そのため、1981年以前につくられたものは耐震性能が低い可能性があります。



耐震診断では、筋かいや結合部の耐震金物の状態などもチェックする

木造住宅の耐震性を示す「lw値」

耐震性を示す指標の1つにls値があります。木造の場合はlw値で表され、専門家に判断してもらう事になります。lw値に応じた大規模な地震に対する安全性の目安は以下のようになります。

- 0.7未満：地震の振動および衝撃に対して倒壊、または崩壊する危険性が高い
- 0.7以上1.0未満：地震の振動および衝撃に対して倒壊、または崩壊する危険性がある
- 1.0以上：地震の振動および衝撃に対して倒壊、または崩壊する危険性が低い

lw値・ls値の計算には専門知識が必要ですが、自分でもある程度の耐震性がチェックできます。

次のページで、そのチェックポイントを見ていきましょう。

自分でできる簡易耐震診断 10のチェックポイント！

	質 問	解 説	1 or 0
check 1	建てたのは 1981年6月以降ですか？	住宅を建てたのはいつでしょうか。 <u>1981年6月以降に建てられたものは1点です。</u>	
check 2	いままでに 大きな災害に見舞われた ことはありますか？	大きな災害に見舞われたことがない場合は1点です。床下浸水や床上浸水、大地震などの災害に遭遇したことがある場合は、外観からはわからないダメージを受けていることもあります。	
check 3	増築をして いませんか？	<u>増築をしていない、または建築確認などの必要な手続きをして増築した場合は1点です。</u> 増築をした際に、既存部分と増築部分がきちんと接合しているかなどが問題になります。	
check 4	傷んだ箇所の 補修や改修をして いますか？	<u>傷んだところはない、または傷んだところをきちんと補修している場合は1点です。</u> 床が傾いている、腐っている、白蟻の被害があるなどの場合は建物が老朽化しています。	
check 5	建物の平面は どのような形ですか？ 整形に近いですか？	<u>1階の平面が整形（長方形や正方形）に近く、複雑な形になっていない場合は1点です。</u> L字型やT字型、コの字型など、不整形な場合は地震に対して弱くなることがあります。	
check 6	大きな吹き抜けが ありますか？	<u>1辺が4m以上の吹き抜けがない場合は1点です。</u> 大きな吹き抜けがあると、地震時に建物をゆがめる恐れがあります。	
check 7	1階と2階の 壁面が 一致しますか？	<u>2階の外壁の下に1階の壁がある、あるいは平屋である場合は1点です。</u> 1階と2階の壁面が一致していると、2階にかかる地震の力が1階壁にスムーズに流れ、無理な力がかかりません。	
check 8	壁の配置は バランスが とれていますか？	<u>1階の外壁が東西南北どの面にもある場合は1点です。</u> 壁の配置が偏っていると、壁が少ない所の揺れが大きくなり、建物への負担も増えます。	
check 9	屋根葺材と 壁の多さは どうですか？	<u>屋根葺材が瓦などの比較的重いものであっても、1階に壁が多い場合、あるいは軽い葺材の場合は1点です。</u> 頭が重い地震に弱くなってしまいます。	
check 10	どのような 基礎ですか？	<u>鉄筋コンクリートの布基礎やベタ基礎・杭基礎の場合は1点です。</u> 地盤からしっかりと建物を支えていることになります。	

耐震性の簡易判定

評点の合計	判定・今後の対策
10点	ひとまず安心ですが、念のため専門家に診てもらいましょう
8～9点	専門家に診てもらいましょう
7点以下	心配です。早めに専門家に診てもらいましょう

監修：国土交通省、編集：財団法人日本建築防災協会「誰でもできる我が家の耐震診断」より作成

チェック項目が満点であればひとまず安心です。9点以下であれば、専門家に見てもらうことをお勧めします。多くの自治体では診断を無料でしてもらえ、あるいは安価でしてもらえる方法がありますので、自治体に問い合わせるのがよいでしょう。

耐震改修工事と費用

耐震診断の結果、耐震補強が必要な状態だとわかった場合、いくらぐらいかかるのでしょうか。それは建物の状態によって大きく変わってきますが、目安としては、旧耐震基準の建物を耐震補強した場合、かかる費用は平均約183万円という結果があります※1。

耐震補強方法も色々あります。例えば、柱を新たに設置し、耐震壁をつくる場合、構造用合板による補強、木製筋かいによる補強、基礎の補強、屋根を軽くする、接合部分に金属金物を設置するなどです。

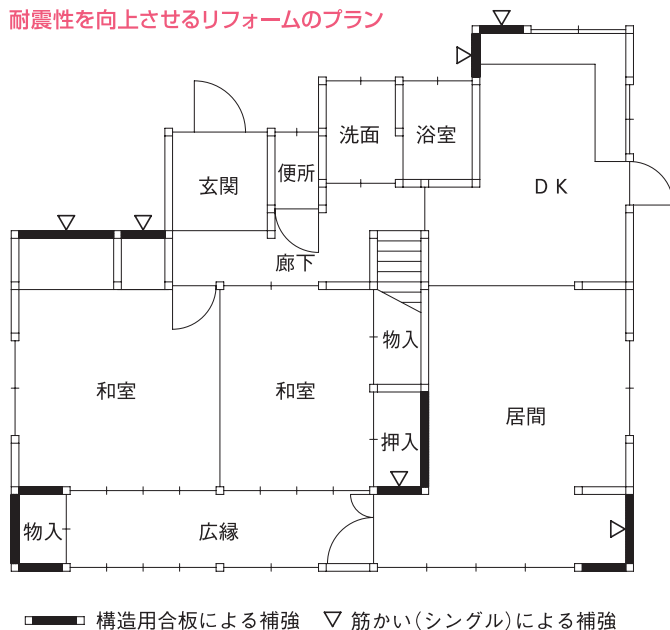
室内の壁の補強は、筋かいによる補強・合板による補強ともに、参考価格は8～15万円/箇所、基礎の補強は、既存の基礎の外側または内側に鉄筋コンクリートの基礎を打ちます。その場合の参考価格は2～3万円/mとなっています。

1つの例を見ていきましょう。

次の事例は、1978年につくられた2階建ての木造住宅(床面積約110㎡)で、壁を補強することで水平の力を強化しています。また、基礎を補強し、住宅全体の耐震性を高めています。費用は約86万円でした。なお、耐震改修工事にも自治体が補助を出している場合があります。利用できる制度を事前に調べておくと、いざというとき役に立ちます。

※1 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合(木耐協)耐震診断結果調査データ2018年8月調査結果より

耐震性を向上させるリフォームのプラン



工事費

内 容	金額(円)	備 考
仮 設 工 事	70,000	
解体、復旧	100,000	
耐力壁補強	500,000	11カ所
基礎補強	30,000	
諸 経 費	100,000	
消 費 税	64,000	8%
工 事 費 計	864,000	

※この費用は目安であり、住宅の状態等により異なります。

出典:静岡県くらし・環境部建築住宅局 建築安全推進課「木造住宅の耐震リフォーム事例集」

“命を守る住宅”をつくるために

耐震診断や耐震補強工事が必要だとわかって、その費用が枷となって断念してしまう場合もあるかもしれません。しかし、耐震性は命を守るために大切な性能です。命より大事なものはないので、ぜひ上手に自治体の制度等を利用し、居住者が安心して暮らせる建物にしていきたいと思います。

伸びる人材育成、増える経営戦略

「悪い情報」は、なぜ届かないのか。
事態の悪化をもたらす原因と解決策。

「もっと早く言ってくれよ」「どうしてこんなになるまで黙っていたんだ」。トラブル対応でよく聞く話です。なぜ、報告が遅れたのでしょうか。どうすれば防げるのでしょうか。今回は、人材育成の観点から、「悪い情報の報告」について解説します。

「悪い情報ほど早く報連相^{ほうれんそう}」は 天下の正論

「あれ？ この管理物件推移のグラフ、あまり伸びてないね。『先月も30戸、今月も25戸獲得して増えた』って言ったけど、間違っていない？」

「間違っていないです。大家の〇〇さんの物件がオーナーチェンジで、20戸減ったからです」

「え？ あの〇〇さんの物件？」

「はい。先代が亡くなられて、遺産相続があって、変わるそうで」

「なんで、もっと早く言わないんだ。どうして、そんなことになったんだ。その話、いつ知った」

「…こんなやり取りはありませんか？」

入居や支払いトラブルなども同様です。経営者が知った時は、もはや手遅れで、既に“炎上”していたり、あるいは“燃え尽きて手遅れ”になったり。

「常日頃から、『悪い情報ほど早く報連相』と言っているのに、部下はなにかと隠しがあってね」という嘆きをよく耳にします。

早く報告しないのは、なぜか

現場の部下たちに聞くと「確かに、悪い情報ほど早く伝えるべきだと思います」と言います。

ところが「どうして早く報告しなかったのか」と聞くと様々な回答が出ます。

「なんとかできと思っていた」

当初は、オーナーチェンジになるとは思っていなかった。葬式の時にはそんな話も出ず、今後の家賃振込先の話などはむしろスムーズにいった。東京から息子さんがやってきて相続の話をしているとは聞いたが、遠隔地にいるので、このままうちの管理で継続だろうと思っていた。

「報告するまでもない些細なこと」と思っているうちに、「大きな問題」になり、「管理会社が変更になるので」と連絡を受けた時には、既に所有者が変更。今さら手遅れなので、黙っていた。

日頃から「そんなことは現場でやってくれよ」と言っていると、現場も「任された」と思っている。日々事態が悪化していくと、さらに言えなくなる。当事者以外も「なんだか告げ口するみたいで」とだんまりを決め込んでしまうものなのです。

「報告しても、どうせ怒られる」

「なかなか悪い情報が上がってこない」という会社。実は、上司の弁が立ちませんか。部下は上司には口でかなわないので、ヘマをすると説教を食らってしまう。そして、どうせ報告しても、上司は前向きなアドバイスや対策や解決をしてくれるわけではなく、怒られるだけなので報告するだけ「損」と捉えられてしまうのです。



PROFILE

プリンシプル住まい総研 所長 上野 典行 (うえの・のりゆき)

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルート入社。大学生の採用サイトであるリクルートナビを開発後、住宅情報タウンズ・住宅情報マンションズ編集長を歴任。現スーモも含めた商品・事業開発責任者に従事。2008年より賃貸営業部長となり2011年12月同社を退職し、プリンシプル・コンサルティング・グループ株式会社にて、2012年1月より現職。All Aboutガイド「賃貸」「土地活用」。全国賃貸新聞連載中。全国で、講演・執筆・企業コンサルティングを行っている。http://www.principle-sumai.com/



正論の前に、対応マニュアルを

また、従業者に悪意のないケースがあります。それを「事件だ」と認識していないケースです。左記の例だと「オーナーチェンジなのだから僕のせいじゃない。よくある話でしょ」ということです。

誰のせいかという問題ではなく、管理物件のオーナーの葬祭は、相続がらみで資産の移動が起こります。左記の例で「お葬式には行きましたよ」なんてことも。管理物件獲得チームからすれば獲得ばかりに意識がいきいますし、入居率アップやトラブル対応をしている管理メンテナンス部門からすれば、総物件数はミッション外。しかし、管理戸数アップを全社で意識していれば、「相続話に当社は絡めなかったのか」「売りに出ていたら、当社と親しい大家さんに買ってもらうよう紹介できなかったのか」と悔やむ話です。

部下の仕事のミッションは縦割りであり、上司たる社長や経営者の視座は持ちえません。となれば「考えて気づいて報告せよ」という正論よりも、「オーナーの葬祭時の対応マニュアルを作る」「かねてより相続相談をしておく」など、具体的な施策を打つべきでしょう。

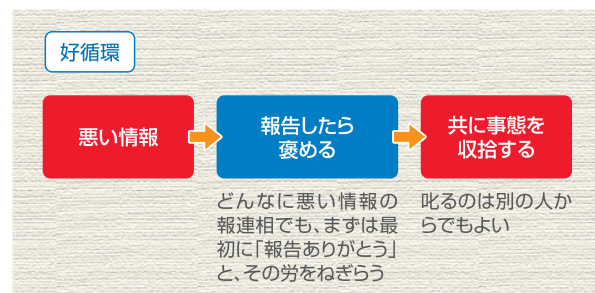
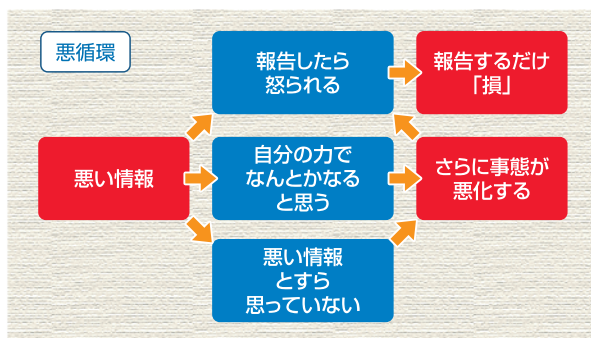
失敗を報告してくれたら まず「ありがとう」と言う

部下は「良い話」と「悪い話」では、褒めてもらえる「良い話」をしがちです。「管理獲得は毎月好調です」等々。

一方、管理物件数が減っても「悪い話」という認識がなかったり、自分でなんとかできたり、怒られるから黙っておこうとしたりします。

まず、どんなタイミングでも、勇気をもって報告してくれたら「教えてくれてありがとう」と言いましょ。言いにくいことを報告してくれたのですから。そして、原因が本人にあっても、そのことを責めるよりも「今、なにをどうするか」の最善策と一緒に考える。謝罪に行くとか、フォローをする。そしてトラブルをある程度乗り越えたところで、「次回からはもう少し早く報告してくれよ」でよいのです。なんなら叱るのは、別の人からでもいいでしょう。

「悪い情報が上がってこない」組織は、上司の側にこそ、「上げにくい空気をつくっている」のではないかと思います。大企業の不祥事をみると、実は、そういう社風にした経営者が悪い、ということは多いものです。



法律相談

管理委託 契約関係

(オーナーの突然死等)

Q. 管理委託契約を結んでいるオーナーが突然に亡くなった。賃貸物件を誰が相続するか、これから相続人間で協議されるとのことだが、当社は物件の管理を引き続き行うことが可能か。

A. 賃貸不動産の管理委託契約は、民法上の委任契約を基本とした混合契約といわれています。委任契約では、委任者の死亡は契約終了原因とされ、相続が発生した場合、相続人は当然には管理委託契約を引き継ぎません。相続人との間で改めて管理委託契約を締結しなければ、当該物件の管理業務は終了することになります。

そして、相続人が複数いる場合には、遺産分割協議などで相続人の1人が新所有者として確定するまでの間は、賃貸物件は相続人の共有となります。遺産分割協議などで新所有者が確定すれば、その新所有者の意向を確認し、引き続き管理を受託する場合には新たに管理委託契約を結ぶことになります。一方、新所有者に管理委託の意向がない場合には、契約終了にあたっての対応として、管理業務の終了、記録の引渡しなどを行うことになります。

ただし、いずれにしても、新所有者が確定するまでの間や、相続人間で賃貸物件につき新たな管理体制が確立されるまでの間は、管理業者は、従前の契約の効力として、管理業務を継続する必要がありますので(民法654条類推)、相続人と連絡を取って、従前と同様にしっかりと管理を継続していくことが大切です。

遺産分割協議中に受領した賃料や、新たな契約の申込みの取扱い

相続が発生した場合でも、管理委託契約の効力が継続している限り、契約に基づき、借主から賃料等を受領し、新たな貸主に引き渡すことになります。しかし、賃貸物件はこの間相続人の共有となり、相続人全員が貸主となりますし、共有関係にある物件につき受領した賃料等は各相続人の持分に応じて分割されます。

したがって、受領した賃料等は相続人の持分に応じて分けて送金するというのが建て前です。しかし、各相続人の持分割合が判明しない場合もありますし、相続人間で争いがある場合には管理業者がその紛争に巻き込まれてしまうことにもなりかねません。このような場合には、相続人間で当該賃貸物件の管理関係に関してのみでも代表者を決めてもらい(相続人間での当該取扱いの覚書や、ほかの相続人からの同意書などを提出してもらえれば確実です)、受領した賃料等はその者に引き渡すとする取扱いが考えられますが、最終的には債権者不確知ということで供託する方法も検討することになるでしょう。

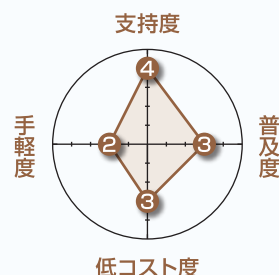
また、空き物件に係る新たな契約については、建物の賃貸は一般的には相続財産の管理行為と考えられますので、持分の過半数の者の同意があれば新たに賃貸することは可能です。相続人に確認の上、対応するようにします。

回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。総理府、建設省(現国土交通省)での勤務を経て、平成11年に司法試験に合格。平成14年に弁護士登録。賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』(株住宅新報出版)、『実践! 賃貸不動産管理』(株大成出版社・共著)など。

入居者に支持される設備

「入居者に人気の設備ランキング2017」で2位にランクインした、TVモニター付きインターホン(単身者向け物件。全国賃貸住宅新聞調査)。1948年の創業以来インターホン一筋のアイホン(株)販売推進部の鹿山さんに、現在人気の商品や現状などを伺いました。



◆リニューアルを想定した、リーズナブルな商品◆

2015年に、“暮らしを見守るセキュリティインターホン”として「PATMO」(小規模マンション・アパート向けシステム)を発売しました(同年、カメラ付集合玄関機と埋込型カメラ付玄関子機がグッドデザイン賞受賞)。

種類は、居室が、モニター付親機(非常ボタン・録画機能付き。税別76,000円)・モニター付親機(録画機能のみ。税別56,000円)、モニターなし親機(税別40,000円)の3種類あります。非常ボタン付きモニター付親機は、ガス警報器・住宅用火災警報器・防犯センサー等と連動でき、さらに最大40件の録画機能もあるので、ご提案すると、とても喜ばれます。

モニター付親機
(非常ボタン付)カメラ付
玄関子機カメラ付
集合玄関機

各戸の玄関子機もカメラ付き(露出取付。税別37,000円)とカメラなし(露出取付。税別10,800円)、集合玄関機もカメラ付き・カメラなしの2種類です。この“ダブルカメラ”(玄関子機・集合玄関機共にカメラ付き)は、中小規模の賃貸住宅の設備リニューアル時に、採用率が高くなってきています。

パトモはデザイン性を追求しつつ、リニューアルでの導入を意識して作りました。例えば、集合玄関機は既存のいろいろな大きさに対応できるよう全7種のパネル(外枠)を用意、機器本体もかなりコストダウンしています。費用は、だいたい250万円が目安です(税別。全20戸かつ既存の配線流用の場合。機器取付工事費含む)。一度に多額の導入資金を準備するのが困難な場合、当社では業界初のリース契約もしており、10年間の保守メンテナンスが付いています。

家主様は、修理時や「近所の賃貸物件がカメラ付きだから、うちも」というリクエストをして導入することが多いですね。

また、導入された家主様からは「女性や小さい子供がいる家庭では、カメラ付き・録画機能付きが入居の決め手になる」「家賃を下げずに済む」「取替え工事の際、今住んでいる入居者にも喜んで協力してもらえる」という声をお聞きます。

◆導入時の注意点◆

修理の場合は戸別にできますが、設置してから15年過ぎると、部品の生産終了等で修理ができなくなります。全体工事になりますので、設備更新のタイミングには注意が必要です。

リニューアルの際は、既存の配線が使えるかどうか等事前の調査を行い、その現場に見合った商品をご提案します。また、既存のカメラなしの集合玄関機によっては、平らな自立台がありますが、カメラ付きを導入する際、撮影角度を修正するため自立台に角度をつける工事が必要になります(右写真参照)。導入の施工期間は、全20戸のリニューアルで約4～5日です(全戸一斉の場合)。

自立台の集合
玄関機(イメージ)

空室対策の具体的な リフォーム事業の取り組みかた 時期によって、 リフォームの 提案内容は変わる



1～3月 他の物件との差別化リフォームの提案

賃貸管理会社は繁忙期に入ります。シーズンが始まっていますので、そこで大規模な水回りリフォームのために、2カ月間案内できなかったとなると致命傷になります。したがって、この時期は差別化リフォームの提案を開始するのに適した時期になります。

「この辺りで5万円くらいのワンルームはたくさんあるので、せめてエアコンと温水洗浄便座は標準設備にしませんか?」というように、近隣物件よりも優れた差別化を提案するのがおすすめです。ほかにもTVモニター付インターホン・電子キー・IHクッキングヒーターの入替えなど、原状回復プラスアルファの費用ですぐに対応できるリフォーム提案がメインになります。



4～6月 大規模リフォームの提案

大規模リフォームの提案時期です。たとえば「繁忙期に決まらなかったのですから、オフシーズンで決まる可能性は少ないです。この時期にネックの水回りと内装(たとえば、和室を洋室にリフォームするなど)を工事しませんか?」と提案します。

7～9月 水回り・部分リフォームの提案

水回り・部分リフォームの提案時期です。おそらく、4～6月までにリフォーム提案をして決まらなかったオーナーは、予算がなく、踏ん切りがつかなかったという方でしょう。「退去してから、もう6カ月も空室です。フルリフォームしないまでも、ネックのお風呂だけは改修しませんか?」というような、部分リフォームの提案をします。

10～12月 年明けの繁忙期対策と節税の提案

2つの提案があります。1つめは、年明けから始まる繁忙期に間に合わせるように、「今から3点ユニットバスを、人気のセパレートにしませんか? 年明けに決まらなければ1年空いてしまいますよ!」と年明けの繁忙期対策を提案します。

2つめは、節税提案です。個人オーナーの場合、12月末締めとなりますので、「年内に原状回復しておきませんか? 税金で取られるぶん、手つかず

PROFILE

一般社団法人 優良リフォーム支援協会(東京都江東区)

畑 祐樹 代表理事

一般社団法人 優良リフォーム支援協会とは、政府の2020年目処の成長戦略『住宅市場の活性化』に合わせて発足した、安心なリフォームを促進する会員組織。日本全国の住宅リフォーム事業を中心に、商材メーカー・商社・不動産会社などで構成。事業者に関する啓発活動や消費者への紛争解決等の取組みを毎月勉強会や新聞等を通じて行っている。

の所をリフォームしておいて経費を作りませんか?」という提案です。

見積もり提案のポイント

次に見積もりです。オーナーにすれば自分が住む部屋ではないから、なるべく安いリフォーム代で済ませてしまいたい。しかし、管理会社からすると、中途半端なリフォームをしてその結果埋まらないと、クレームと言われるのは自分たちですので、入居者が決まる部屋にリフォームしたいというのが本音でしょう。

では、どのような見積もり提案が、オーナーに受け入れられるのでしょうか?

たとえば、オーナーから原状回復時の設備不良の際、修理や修繕してくれと言われることは多々あると思います。たとえばシャワーヘッドが壊れて、シャワーヘッドの部材費23,000円、取替工事費15,000円で合計38,000円になる場合。

この時、見積書に新品にした場合も入れておいてください。「商品代28,000円に工事代35,000円の計63,000円です」という提案です。確かに25,000円アップしますが、修理・修繕の場合、またほかの箇所を修理したら工事代金が発生しますし、当然新品のほうが見栄えもいいので、入居者が決まりやすくなります。

他にも、キッチンの扉の傷みやユニットバスの壁の変色を隠すために、タックシートを貼る修理・修繕もオーナーに好まれることがあります。多少見栄えも良くはなりますが、長期的にコストを考えると効果的な修理・修繕ではないかもしれません。そこで、「新品にすれば15~20年間はもちますよ。修繕だけ繰り返すよりもお得ではないですか?」とい



う提案をします。

季節ごとに提案内容は変わってきます。今年の空室対策としてのリフォーム提案を改めて見直してみてもいかがでしょうか? “満室は、オーナーの説得から”です。



登録制度の法制化を提言。賃貸管理のあり方検討会

国土交通省の設置する「賃貸住宅管理業等のあり方に関する検討会」(座長・中城康彦明海大学不動産学部学部長)はこのほど、これまでの議論を取りまとめた「今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言」を公表した。

同提言では賃貸住宅管理業の抱える課題として、近年のシェアハウス投資問題などのサブリース業者によるトラブルをはじめ、「管理業者と賃貸借人とのトラブル」「家主が理解不足のまま賃貸住宅経営に携わる状況」など問題が多発している現状を挙げ、賃貸住宅管理業の適正化の必要性を説明。更に「より実効性のある形で賃貸住宅管理業に関する制度の構築・改善を図る」ことが必要だとした。

そこで実態を詳細に把握した上で、現在は国交省の告示で行われている賃貸住宅管理業者登録制度について、「法制化に向けた検討を進めるべき」と明言。賃貸住宅管理業者の守るべきルール of 明確化と共に、その実施の実効性を担保するよう訴えている。

ただし、小規模な管理業者については、地域で信頼関係を築いて事業を行っている場合が中心で比較的トラブルも少ないため、「一定の配慮が必要」ともしている。なお、賃貸不動産経営管理士資格については、「金融機関や建設業者などとの適切な連携のため、社会的役割の明確化も課題」と述べるにとどめた。

出典：住宅新報 2018年11月20日号より抜粋・編集

19年度与党税制改正大綱 住宅ローン減税、空き家対策の特例ほか複数項目が延長

自民党と公明党は12月14日、2019年度税制改正大綱を取りまとめた。住宅・不動産分野では、最大の焦点となっていた19年10月に予定されている消費税増税に伴う需要変動への対策として、住宅ローン減税を現行の10年から3年延長して13年とする。また業界からの要望が多かった空き家発生抑止のための特例措置が延長され、内容も拡充されたほか、所有者不明土地への対策となる特例措置も創設される。

出典：住宅新報 2018年12月18日号より抜粋・編集

協会 **info**
インフォメーション

01

第4回理事会が開催されました

去る平成30年11月28日(水)、東京都内の会場にて本会の第4回理事会を開催いたしました。

同理事会議事に先立ち、永年会員への感謝状贈呈を行い、代表として交陽商事(株)の武富正廣氏へ感謝状を贈呈いたしました。また、同理事会議事では、「平成30年度新規支部の設置に関する件」などの議案について審議が行われ、議案通りに承認されましたことをご報告いたします。



感謝状の贈呈

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

各支部において、会員等を対象として賃貸不動産管理に係る実務に即した、業務の円滑化に繋がる各種テーマによる研修会が行われ、盛会のうちに散会となりましたことをご報告いたします。

各地の研修内容は以下のとおりです。

各支部	日 程	主な研修内容
山口県	11月1日(木)	※設立総会、記念講演会 ・賃貸管理の重要性と生き残れる業者とは ―全宅管理の事業説明― 講師:全宅管理 会長 佐々木正勝
福岡県	11月5日(月)	・改正民法下で賃貸実務に活かせる“有効な特約条項”はこれだ!! 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美氏 ・東日本大震災から学ぶ 管理業者のリスクマネジメント 講師:全宅管理 会長 佐々木正勝
埼玉県	11月9日(金)	・ANA・ディズニーの一流サービスのプロ直伝! 選ばれ愛され続ける“一流のおもてなし術” 講師:イメージコンサルタント/マナー講師 桑野麻衣氏 ・西郷どんに学ぶ「敬天愛人」の経営 講師:ランチェスター戦略コンサルタント/戦国マーケティング(株) 福永雅文氏
福島県	11月16日(金)	・賃貸管理の重要性、賃貸不動産経営管理士の状況 講師:全宅管理 会長 佐々木正勝 ・業務からの経験を踏まえた全宅管理としての取組 講師:全宅管理 専務理事 岡田日出則 ・グループディスカッション
愛知県	12月4日(火)	・迫る2020年民法改正! 賃貸借契約・管理に与える影響と実務対応 講師:弁護士法人ALG& Associates 家永勲氏 ・目指すは物件管理から資産管理へ! 知っておきたい賃貸物件の相続対策 ～成年後見人制度・民事信託の失敗・成功事例～ 講師:税理士法人リーガル東京 小林幸与氏 ・意見交換、交流会
福岡県	12月5日(水)	・みんなで学ぶ! 考える! グループディスカッション 講師:弁護士法人奔流 弁護士 池田真由美氏、 (株)シード・コーポレーション 社長 鈴木順子氏
宮城県	12月7日(金)	・賃貸管理に関するグループディスカッション 講師:全宅管理 会長 佐々木正勝
神奈川県	12月21日(金)	・法律の観点から見た管理業者が注意すべき事①家賃滞納者への対応②孤独死への対応 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美氏 ・事例を交えた家賃滞納、孤独死のトラブル回避 講師:アークシステムテクノロジー(株) 城戸大氏、 (株)宅建ファミリー共済 安藤克幸氏



山口県支部設立総会、記念講演会の様子



福岡県支部研修会グループディスカッションの様子

私たちのスローガンを、 全国の会員店舗でPR!

～『「住まう」に、寄りそう。』ステッカー貼付店舗が拡大中～

全宅管理は、私たちのスローガン『「住まう」に、寄りそう。』を制定いたしました。このスローガンは、全宅管理の設立以来、私たちが目指してきたことを明文化することで、全宅管理会員が同じ想いで業務に携わり、高みを目指していくことを目的に制定いたしました。

その目的の実現を図っていく第一歩として、スローガンが入ったステッカーを、前号の会報誌(Vol.25)に同封して配布いたしました。

会員の皆様におかれましても、主旨をご理解の上、このステッカーが、プロフェッショナルがいる不動産管理会社の目印となるように、お客様の目につきやすい店頭などに貼っていただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

店頭に



店内に



「住まう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.

